

北京经销商退网 江铃新能源还能翻盘吗

在京渠道全面撤出

官网显示,江铃新能源在北京地区仅剩一家4S店,位于东五环五方桥附近,但北京商报记者走访发现,虽然该店仍悬挂江铃新能源招牌,但却大门紧闭,展厅也空无一车,门口张贴“本店暂停营业”的告示。

“不是暂停营业,是彻底停业。”该店负责人告诉北京商报记者,今年6月店内便开始清理库存车为退网做准备,目前店面已彻底关张,但善后工作还未完成,下一步准备将闲置展厅转给其他品牌经销商。对此,一位江铃新能源客服人员表示:目前北京已经没有江铃新能源4S店,无法购买新车,同时北京现有车主如需进行保养、维修,最近的4S店位于天津。”

两年时间,江铃新能源在北京市场“快进快出”。2017年,当时已经进入深圳和广州市场的江铃新能源透露出拓展北京市场的意向。据了解,近两年江铃新能源在北京朝阳区和顺义区各设立一家4S店,但位于顺义区的经销商此前已经退网。

作为江铃新能源在京的“独苗”,此次位于朝阳区的经销商退网,直接原因在于销量低迷。该店负责人透露,江铃新能源的车虽然便宜,但质量并不好,容易出问题。去年到今年,一年时间里店内只卖出10辆车,经营十分困难。

江铃新能源相关负责人向北京商报记者坦言,北京地区经销商确实都已退网,但他同时表示,江铃新能源对一线市场及渠道建设的重视程度仍然很高。江铃新能源与雷诺集团合资合作正在重新构建合资品牌渠道,原有江铃集团新能源渠道都在整改过渡中,未来北京地区会有新的合资渠

尽管已引入跨国车企雷诺集团作为大股东,但江西江铃集团新能源汽车有限公司(以下简称“江铃新能源”)的现状仍难言乐观。北京商报记者近日调查发现,江铃新能源在北京地区仅存的最后一家经销商已经退网。经销商撤出北京市场背后是持续低迷的销量,而销量低迷与江铃新能源以小型电动车为主的产品路线不无关系。业内人士认为,面对国内市场日益拥挤的新能源车“赛道”,未来江铃新能源能否从大股东雷诺集团处获得更多品牌和技术背书,以研发更具竞争力的产品,将直接关乎其生存前景。

道。”上述相关负责人说。

“小车”战略陷低谷

值得注意的是,销量低迷并非只是江铃新能源个别经销商的遭遇。成立于2015年初的江铃新能源,早年也拥有过销量快速增长期,但近两年销量表现持续低迷。

江铃新能源最初为江铃集团全资子公司,2016年、2017年曾分别获得发改委和工信部颁发的纯电动乘用车资质。数据显示,2017年,江铃新能源销量为3.3万辆,位列国内新能源汽车厂商销量榜第六位;2018年,江铃新能源销量约为5万辆,连续4年保持同比增长增速。

发展高峰期,江铃新能源迎来雷诺集团伸出的“橄榄枝”。2018年12月,雷诺集团宣布,计划通过增资成为江铃新能源重要股东,江铃新能源将成为雷诺集团与江铃集团的合资企业。去年3月,江铃新能源

发布易至品牌。

去年7月,雷诺集团和江铃集团正式成立合资公司,雷诺集团通过增资10亿元成为江铃新能源第一大股东,持股比例高达50%,而江铃集团和中国农发重点建设基金有限公司分别持股37%、13%。

然而,引入雷诺集团作为大股东后,江铃新能源的销量便开始明显下滑。去年以来,江铃新能源不再公布销量数据,但根据第三方平台统计,去年江铃新能源销量仅为1.48万辆;今年以来,月均销量更是低于千辆,其中9月仅售出128辆。

汽车行业分析师张翔表示,江铃新能源与此前破产的知豆汽车基本走的是同一条产品路线,主打小型、微型电动车。近两年,国家调整补贴政策,续航里程偏短的小型、微型电动车逐渐丧失竞争力。江铃新能源的小型、微型电动车,技术水平较低,很多都是“油改电”车型,5万-7万元的售价显得高不成低不就,与同类产品相比缺乏竞争力。



易捷特和江铃新能源开展。全新战略发布两个月后,有消息称,雷诺集团与江铃集团在华的合作正加速推进,最快当月雷诺集团就将把首批约4亿元的注资款注入江铃新能源。

经济学家宋清辉认为,与直接资金投入相比,能否获得来自股方更多产品和技术层面的支持,对于江铃新能源而言极为重要。毕竟,只有推出更有竞争力的产品,江铃新能源才有机会扭转销量困境。

此前,在与雷诺达成合资协议后,江铃新能源曾透露出导入雷诺相关产品的打算。不过,此事一直没有新进展传出。江铃新能源相关负责人向北京商报记者表示,“目前引进雷诺产品还没有明确说法”。

不过,即便引入雷诺车型,能在多大程度上帮助江铃新能源也仍是未知数。雷诺自身也是主要生产小型电动车,但目前除少数车型,多数A0级小型电动车在国内市场的处境都不乐观,现在消费主力整体还是在向A级车、B级车上转移。”张翔说。

事实上,江铃新能源早已意识到扩大产品覆盖面,布局更多细分市场的重要性。2018年3月,江铃新能源方面提出,未来将实现A00到A+级轿车、纯电动SUV和MPV车型全覆盖;同年9月,江铃新能源又提出,未来五年将打造三大整车平台,开发10款全新车型。

北京商报记者注意到,2018-2020年三年时间内,江铃新能源上市E400、EX5、易至EV3、易至EV3小雷达4款车型,但并未布局A级以上级别车型,而且EX5和易至EV3小雷达并非全新车型,其中EX5由E400更名而来,易至EV3小雷达也只是易至EV3的新款车型。

北京商报记者 刘洋 濮振宇/文并摄

岚图首款量产车发布 东风冲高借道“增程”

北京商报讯(记者 刘洋 濮振宇)东风汽车旗下岚图汽车首款量产车型岚图FREE近日正式发布,该车型定位为聚焦中大型智能电动SUV,将提供纯电动和增程电动两种动力方案,明年三季度交付用户。

岚图汽车为东风汽车旗下独立电动汽车高端品牌。今年7月,岚图汽车发布品牌首款概念车iLand;9月,岚图汽车全球首发量产概念车iFree;11月6日,岚图汽车首款量产车下线;11月25日,基于iFree打造的岚图中大型高端智能电动SUV预生产下线。

岚图汽车科技公司CBO雷新向北京商报记者透露,岚图FREE售价将不高于40万元,具体价格会在明年上海车展前揭晓,而且岚图FREE增程电动版和纯电版会同步上市。

资料显示,增程式电动车又被称为串联式混合动力车,车辆仅依靠发电机动力即可行驶,车内发动机输出的动力仅用于推动发电机进行发电,相当于在普通电动车上装了一台用于充电的汽油发动机。在国内,仅有理想汽车等少数车企采用增程式技术路线。

对于岚图技术路线,岚图汽车CEO卢放表示,采用增程驱动模式能够实现良好的电驱体验,同时摆脱续航里程焦虑。岚图坚持以电驱动为主的技术路线,至于动力源是电池还是发动机,会让用户自由选择。

根据计划,明年起岚图汽车每年将向市场投放至少一款新车;未来5年,岚图汽车产品将

涵盖轿车、SUV、MPV等多个细分市场,不断扩展高端电动汽车的产品阵容。

在渠道方面,岚图汽车将采取直营渠道模式,在重点城市核心商圈设立岚图空间,同时在贴近用户生活区设立服务中心。明年,岚图汽车将在全国建立40座直营体验店。同时,明年岚图汽车还会发布官方App,用户可通过官方App完成预约上门试驾、个性化选购、生成订单、在线支付等操作。

近年来,在政策支持下,国内新能源汽车产销量屡创新高,越来越多车企开始布局新能源汽车市场。中国汽车工业协会发布的数据显示,今年前11个月,国内新能源汽车产量为111.9万辆,同比下降0.1%,降幅较前10个月大幅收窄9.1%;销量为110.9万辆,同比增长3.9%,增速较前10个月已实现由负转正。

汽车行业分析师张翔表示,随着入局车企越来越多,新能源汽车市场竞争已经白热化,作为一个刚成立不久的新品牌,岚图要想突围而出,在研发和推广方面就必须坚持投入巨额资金。

值得注意的是,与造车新势力不同,岚图汽车背靠传统车企东风汽车。今年10月,东风汽车集团股份有限公司(以下简称“东风集团股份”)递交创业板IPO申请并获得受理。招股书中,东风集团股份表示,此次上市所募集资金主要用于全新品牌高端新能源乘用车、新一代汽车和前瞻技术开发以及补充运营资金三大方向,其中岚图汽车将获得110亿元投资。企业供图



六重贴心礼遇等待 您的BMW二手车该回家了

随着国内汽车保有量快速提升,二手车市场规模也不断扩大。不过,由于二手车市场发展尚不完善,不少有意购买二手车的消费者内心难免会有种种顾虑,或是担忧无法买到质量可靠的二手车,或是担忧二手车购置后的维修保养问题。

作为一家享誉全球汽车品牌,宝马始终坚持践行“以客户为中心”的理念,致力为车主提供贴心礼遇。近年来宝马推出的一项重要服务“二手车回家”标准服务让二手车主同样拥有完整BMW体验,更有多项福利开启“回家”温暖。凡过户BMW二手车超过100天的个人车主,只需通过官方渠道在线登记车辆行驶证,即可享受超值回归礼遇。

据了解,BMW二手车主的回归礼遇共有六重,包括“免费车辆健康检查一次”“免费机油机滤保养一次”“召回和技术升级服务”“免费注册云端互联App”“互联驾驶服务基础合同免费延期”“免费车主培训”。

“免费车辆健康大检测”将对车辆包括驱动系统、底盘系统、车身电器在内的近百个项目全面检测,大到发动机、变速箱,小到轮胎磨损情况、车辆护板损坏与否、灯光照明是否正常,全方位为客户排除隐患,带来始终如一的安心品质。

“免费机油机滤保养一次”旨在保障车辆的动力表现。机油和机滤直接影响发动机动力性能的发挥,需要定期更换。此次免费机油机滤保养项目均使用BMW原厂发动机机油,为发动机提供出色保护,优秀的冷启动性能,减少摩擦,有效延长发动机寿命。

“召回和技术升级服务”有助于打消二手车主在安全方面的顾虑。基于社会责任感的考虑,各大汽车厂商不时会召回一些存在安全隐患的车辆。但二手车在完成车辆过户后,可能会错过产品召回。为了保护每一位车主的权益,当所有BMW二手车“回家”后,BMW后台都会自动核对车架号来查询车辆是否有未完成的召回项目。

“免费注册云端互联App”将给车主带来更便捷高效的出行体验,借助BMW云端互联,车主手机中的地址与会议安排等信息可自动上传至BMW云端互联,并由此带来行



程提醒、离车导航、优化行程、远程控制车辆等一系列功能。

“互联驾驶服务基础合同免费延期”能让二手车主在车辆BMW互联驾驶功能基础合同3年期满后,再次通过“互联驾驶商店”或联系BMW授权经销商免费最长延期至10年,延期后可继续享受保养自动提醒服务、蓄电池保护服务和道路救援在线指导三位一体服务。

“免费车主培训”可以帮助车主更好地用车养车,BMW安排的资深讲师将帮助车主熟悉车辆各种功能,以及车辆维修保养的知识与技巧。在参与培训过程中,车主之间也能获得互相交流心得的机会,由此可形成一个经验分享的朋友圈”。

值得一提的是,“回家”的BMW二手车主,在享受六重回归礼遇的同时,还将开启BMW完整体验。其一,开启价值服务体验,包括享受BMW长悦保养回馈计划,专业养护体验与更低保养费用并驾齐驱;其二,开启便捷服务体验,包括BMW免费上门取送车服务,足不出户即可送爱车出门保养;其三,开启数字化服务体验,包括BMW微信服务号便捷服务,服务预约更便捷;其四,开启关爱服务体验,包括BMW终身免费事故救援服务,BMW 24小时待命;其五,开启质量服务体验,包括只提供原装BMW配件的BMW售后服务。

汽车工业已经走过百年时光,车辆性能差异早已不再是决定汽车品牌市场竞争力的唯一因素,服务水平的高低同样极为关键。作为豪华汽车品牌,宝马不仅一直以优质的产品满足着消费者全方位需求,更始终以高品质服务赢得消费者的信赖。

此次“二手车回家”标准服务,既能看到宝马对每一位BMW车主无差别的重视及其背后所彰显出的企业责任感,也能看到在移动互联网时代宝马以数字化科技优化客户体验的重要努力。以人为本、客户为先的服务标准,正让宝马走在市场前列,成为二手车行业服务标杆。